



Edición **2018**

Cómo desarrollar y gerenciar con éxito **UNA TIENDA ONLINE**

El Taller se propone abordar desde un enfoque práctico e integral las técnicas y aplicaciones de las TIC para atraer y seducir a clientes como a potenciales interesados.

DÍAS Y HORARIOS: 4 Clases Presenciales / 12 hs. - Tutoría online / 8 hs.
De 19:00 a 22:00 hs.

LUGAR: 25 de Mayo 611 3° piso - Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina.

INFORMES: cursos@einstituto.org - Tel. (+54-11) 4787 0178/79

www.ecapacitacion.org

Introducción

El Taller “Cómo desarrollar y gerenciar con éxito una Tienda Online” se propone abordar desde un enfoque práctico e integral las técnicas y aplicaciones de las TIC para atraer y seducir a clientes como a potenciales interesados.

A través de las TIC e Internet se logran nuevas formas de atención y comunicación con los clientes, proveedores, usuarios en general y se obtienen beneficios como el aumento de la productividad, la fidelización, la mejora del servicio y además se logra “valor agregado” utilizando estrategias de marketing “per to per” focalizadas a las necesidades de cada cliente o interesado que a su vez, se encuentra con propuestas diferentes y atrayentes.

El Taller responde a las necesidades del mercado y a las requeridas por el sector como un plus de los servicios que aporta el e-Instituto a fin de lograr la “capacitación continua” de todos los actores que participan o quieren ingresar al Comercio Electrónico y los Negocios por Internet y a aquellos colectivos que si bien disponen o no de los recursos tecnológicos (PC / Banda Ancha / soft / dispositivos móviles, etc.) desconocen las ventajas que ofrecen las TIC, hacen uso limitado de los recursos de la Web.2.0 o tienen otras restricciones.

Objetivos

- Identificar las técnicas de la venta online y los medios de pago electrónicos; las medidas de seguridad en plaza y las nuevas herramientas profesionales
- Conocer y ejercitarse en la utilización de plataformas y productos de acceso libre en el mercado para llevar adelante acciones tácticas de marketing digital en el ámbito de los Negocios Electrónicos.
- Introducir al alumno en el análisis, implementación y ejecución de acciones de Marketing online
- Pasar del Offline al Online en empresas multicanales
- Crear, enviar, medir y optimizar las acciones / campañas online

INFORMES E INSCRIPCIÓN

Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico

Delfina de la Rúa

cursos@einstituto.org

Tel. (011) 4878-0178/79

LA DURACIÓN DEL CURSO ES DE 20 HORAS.

CLASES PRESENCIALES: 4 clases presenciales / Total 12 horas

TUTORÍA ONLINE: Total 8 horas

MODALIDAD: Semipresencial-Blend-20 horas.

DÍAS: a confirmar

HORARIOS: de 19:00 a 22:00 hs.

*Confirme siempre la fecha de inicio porque puede llegar a modificarse.

DIRIGIDO A

- Empresas, Pymes, profesionales y emprendedores
- Personas que ofrezcan bienes y /o servicios a través de Internet

ARANCEL

RESERVA / MATRICULA: AR\$ 2.000

ARANCEL: AR\$ 4.000

- Becas del 50 % - Cupos limitados
- Descuento de 15 % por pago anticipado
- Promoción 2x1
- Beneficios Corporativos / Grupos de más de tres inscriptos
- Consulte siempre la fecha de inicio que puede ser modificada

CONSULTE LA MODALIDAD Y LOS REQUISITOS DE ACCESO A ESTOS BENEFICIOS *

* Las becas, descuentos y beneficios no aplican sobre la matricula. Idem no son acumulativos.

PRE-INSCRÍBASE

Cupos limitados
Reserve su plaza sin compromiso

COMPLETE EL FORM **AQUÍ**

Certificación

Los participantes que hayan cumplido satisfactoriamente con los requerimientos de forma y procedimiento del taller recibirán un diploma rubricado por el Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico eCommerce Institute que acredita la finalización y aprobación del curso.

Docentes / Expertos

Los docentes presenciales, tutor online y expertos invitados son ejecutivos de empresas y/o proyectos digitales a nivel público o privado; profesionales con trayectoria y experiencia en distintas temáticas: Marketing Digital- Logística- Medios de pagos – Redes Sociales- Seguridad- Aspectos Legales del Comercio Electrónico- Desarrollo de entornos Web – Programación- Diseño Gráfico- Consultoría, Planificación de Proyectos-Marketing, entre otras.

www.ecapacitacion.org/docentes

Metodología-Modalidad-Recursos

Metodología:

“Aprendizaje semi-presencial” / “Blend e-Learning” - Es una experiencia que combina gracias a las TIC: Clases presenciales con Clases Magistrales, Talleres y Foros Online con apoyo tutorial y otros recursos a través del Aula Virtual.

Modalidad:

Durante el Taller los participantes, en grupo o en forma individual, aplicaran los conocimientos adquiridos en casos reales a través de ejercicios que les permitan identificar su utilidad, orientados a través de: Guías de preguntas / respuestas / Hojas de Ruta / Fichas / Test de Evaluación, entre otros medios relacionados con las herramientas TIC.

Recursos:

Aula Virtual. Videos, tutoriales, lecturas recomendadas, enlaces en Internet, etc.

Aula Virtual:

Creación de ambientes educativos a través de la Web, en donde se fomenta una mayor comunicación interactiva entre el alumno y el profesor sin limitación de horario. En la 1era clase el docente mostrara en forma practica el acceso y uso del Aula Virtual, sus contenidos y recursos, las actividades previstas y el rol del tutor online.

Síntesis de los Contenidos

- Introducción al Comercio y Negocios Electrónico.
- Experiencia del Cliente Offline y Online. Cómo presentarse online: a nivel personal o corporativo (empresa o Pyme) y a nivel de sus productos y/o servicios
- Elementos básicos y accesorios de una página Web.
- Los Procesos de una Tienda Online
- Cómo Vender por Internet: Circuitos, Logística, Medios de Pago en el Comercio Electrónico.
- Generación de Tráfico- de Conversión y de Cliente Multicanal. Redes sociales y comunidades online Estrategias de marketing online y offline..
- Capacidades multicanales centradas en el cliente, beneficios y limitaciones por canal. Integración con otros canales
- Experiencia de compra positiva
- Adecuado gerenciamiento de una tienda online
- Indicadores: Tasa de Conversión / ROI de Campañas en medios online / SLA (Service Level Agreement) / Condición de margen (Markup) / TOR (Tasa Orgánica de Recompra) Google Analytic. Reportes
- Seguridad en las transacciones. Buenas prácticas.
- Tendencias y preferencias del mundo digital. Estudio de casos-conceptos claves Conclusiones y cierre del Taller. Encuesta de opinión.

EMPRESAS QUE NOS ELIGIERON





Cómo desarrollar y gerenciar con éxito **UNA TIENDA ONLINE**

✉ cursos@einstituto.org | ☎ (+54-11) 4878-0178 / 79

www.ecapacitacion.org